

Le métier de vendeur ou vendeuse consiste à accueillir les clients, les conseiller, et leur vendre des produits ou des services dans divers types de magasins (vêtements, électronique, alimentation, etc.). Le vendeur doit bien connaître les produits qu'il propose afin de répondre aux besoins et aux attentes des clients, tout en contribuant à la réalisation des objectifs de vente de l'entreprise.

Son rôle

➤ **Accueil et conseil client**

Le vendeur est le premier point de contact avec les clients. Il les accueille, écoute leurs besoins, et les conseille sur les produits ou services adaptés. Son rôle est de fournir des informations détaillées, répondre aux questions, et offrir une expérience d'achat personnalisée pour satisfaire les attentes des clients.

➤ **Gestion des ventes et transactions**

Le vendeur gère les transactions en encaissement et assure le suivi des ventes. Il traite les paiements, enregistre les commandes, et veille à la bonne application des promotions ou remises. Une gestion précise et rapide des ventes est essentielle pour maintenir un service fluide et efficace.

➤ **Merchandising et réassort**

Le vendeur est également responsable de l'agencement des produits en magasin. Il veille à la présentation attractive des articles, organise les rayons, et effectue le réassort des stocks. Cette gestion du merchandising contribue à optimiser l'espace de vente et à encourager les achats impulsifs.

Qualités

Savoir écouter, comprendre les besoins des clients et bien s'exprimer.

Être courtois, disponible et attentif aux attentes des clients.

Bien connaître les caractéristiques des produits vendus pour pouvoir informer et conseiller les clients de manière pertinente.

Montrer de l'énergie et un intérêt réel pour le travail et les produits.

Avoir de la patience et de la persévérance, même face à des clients difficiles.

Travailler efficacement avec les collègues pour atteindre les objectifs communs.

Être méthodique et bien organiser son espace de travail

Points forts personnels

- J'aime le contact avec les gens
- J'ai le sens du service et je suis motivé par l'atteinte d'objectifs commerciaux
- Je fais preuve de patience et de persévérance
- J'ai une bonne connaissance des produits

Carrières & opportunités

Responsable de magasin

Gérer l'ensemble des opérations d'un magasin, incluant la supervision du personnel, la gestion des stocks, et l'optimisation des ventes. Le responsable de magasin assure le bon fonctionnement du point de vente, développe des stratégies commerciales et veille à atteindre les objectifs de vente fixés.

Chef de rayon

Superviser un rayon spécifique dans un grand magasin ou une grande surface. Le chef de rayon est responsable de l'organisation des produits, de la gestion des stocks, et de la mise en œuvre des promotions. Il travaille également à optimiser l'expérience d'achat et à atteindre les objectifs de vente de son rayon.

Attaché commercial

Travailler en tant qu'attaché commercial ou représentant de marque, en développant et en entretenant des relations avec des clients et des partenaires commerciaux. Ce rôle inclut la négociation de contrats, la gestion des comptes clients, et la promotion de produits ou services auprès de nouveaux clients.

Responsable marketing

Passer à des fonctions marketing, telles que la gestion des campagnes publicitaires et des promotions. En tant que responsable marketing, vous utilisez vos connaissances en vente pour concevoir des stratégies visant à attirer et fidéliser les clients, tout en collaborant avec d'autres départements pour coordonner les actions commerciales.

Se former au métier de Vendeur , à Paris et en île-de-France



BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente (option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale)

Financé par OPCO

15 ans

630 heures par an en centre de formation



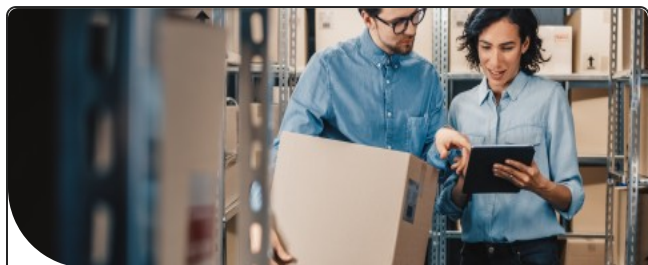
BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente (option A : animation et gestion de l'espace commercial)

Financé par OPCO

15 ans

630 heures par an en centre de formation

à partir de 0 €



BTS Management Commercial Opérationnel

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

1350h sur 2 ans

à partir de 0 €



BTS Professions immobilières

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

1350h sur 2 ans

à partir de 0 €



BTS Assurance

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

1350h sur 2 ans

à partir de 0 €



Bachelor Responsable du développement des activités

Financé par OPCO, CPF

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

500h sur 1 an

à partir de 0 €



BTS Négociation Digitalisation Relation Client

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

BTS en 2 ans : 1360h en CFA

à partir de 0 €



CAP Équipier polyvalent du commerce

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 15 ans sortie de 3ème ou Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

À partir de 420 heures par an en centre de formation

à partir de 0 €